

## 汽车贷款藏猫腻 消费者需擦亮眼睛

## 别让代查征信 APP 窥探你的隐私

□姜珊

直连央行征信系统,只要在手机上下载软件就能查询个人征信记录。如今,不少代查征信 APP 打着这样的旗号,让用户接入 APP 的后台,悄无声息地盗取了被接入人群的隐私。

笔者在手机软件商店搜索“征信”二字,“征信”个人征信查询 51 信管家 查征信 等手机 APP 映入眼帘,可见代查征信 APP 软件不在少数。

笔者随机登录一款名为“查征信”的 APP 后,点击“个人信用数据”后,即跳转到征信登录页面。按平台要求,用户需要依次输入征信账号、密码、验证码,然后进行身份验证和上传银行卡号等信息,即可在 24 小时内获取报告。还有不少 APP 弹出广告:对接央行征信中心,进行身份验证,24 小时快速免费查询个人身份报告,无需去银行排队,省时省力。

对于是否了解这些软件的合法性,许多人表示并不知情,或认为是央行授权的 APP。但早在今年 1 月份,央行征信中心就发布声明称:近期,我们发现智能手机部分第三方应用程序(APP)可以链接到征信中心查询网站查询个人信用报告。特别声明,“征信中心”未授权任何第三方应用程序(APP)提供个人信用报告查询服务,敬请广大用户注意。但对于这样的声明,大多数用户并没有看到,正有意在一个 APP 上查询征信的石家庄学院学生段晓表示:我平时很少登录央行官网,这样的通知很容易被忽略。

业内人士表示,这些 APP

实质上只是利用用户提供的信息,帮助用户在征信中心的平台上进行查询。对征信平台来讲,通过 APP 来查询的人和直接进入平台查询的人在流程和需要提供的信息上并没有不同。这些 APP 实际上充当了一个中介的角色。除此之外,这类 APP 也可能与一些获得授权的金融机构合作,通过其接口接入央行的征信系统。但 APP 本质上都没有被央行直接授权,并不合法。

设立这样的代查 APP 对商家有何好处?据了解,这些征信 APP 背后的运营主体,可能是助贷机构或者 P2P 平台,业务除了征信查询之外,有些与小额放贷、老赖催收等捆绑,背后很可能是一条利用隐私信息从事黑灰产业的链条。因此,如果用户下载后输入了自己的个人信息,这些 APP 可以轻而易举地将用户留下的信息留存使用,给客户留下极大的安全隐患。一旦之后被人非法使用,将造成难以预测的后果。

为了严查这些非法 APP,日前,中国人民银行发布《中国人民银行关于进一步加强征信信息安全管理的通知》,其矛头直指当下第三方 APP 代查征信现象,并明确指出,严禁未经授权认可的 APP 接入征信系统。不止该《通知》中明确进一步加强对企业和个人征信系统运行机构和接入机构征信信息安全管理,5月4日,央行征信工作会议强调,以零容忍态度严肃查处征信领域违法违规行为。未来,这些非法 APP 将逐一被取缔。但对于消费者和用户来说,自身也要树立保护个人信息安全的意识,让不法分子无机可乘。

结果是相当于用高利贷买了辆车。

### 免息 不免手续费

那么许多 4S 店或汽车厂商给出的汽车金融方案就真的划算吗?

现在很多银行和汽车销售渠道都推出了免息、零利率贷款的优惠活动。但实际上呢?这里存在着很多玄机。零利率贷款的利息是车企或者渠道商先自行垫付利息,而为了弥补自己的损失,往往在贷款的时候,消费者会再交上一笔 2% 到 6% 的手续费。很明显,这就是一种变相收取利息的方式。所以利息不是免了,而是提前交完了。另外,免息优惠与厂家直接优惠,是二选其一的,毕竟商家也得赚钱。

除了免息之外,还有不少渠道商也会推出 1 元车险、0 利率的优惠贷款方式。当然,想都不用想,这里面也有弯弯绕。一般情况,在提供的优惠套餐虽然包含贷款一年 0 利率和 1 元车险,但只能二选其一。并且 1 元车险虽然包含了机动车盗抢险和第三者险等实惠内容,但实际上需要附带自行购买其他商业险险种,再加上其他贷款购车附加条件和车贷的手续费,实际上比一次性全额付款买车多花了不少钱。

### 还有被套路贷的风险

除此以外,零首付购车的消费者还可能被套路贷,导致车财两空。

今年 4 月,广东深圳龙岗警方打掉了一个零首付购车套路贷的犯罪团伙,涉案金额近亿元。受害人陈先生表示,自己没有经得住车行业务员的说词,最终选择了零首付购车。陈先生给这名销售人员转了 5000 元订金,并办



现在很多银行和汽车销售渠道都推出了免息、零利率贷款的优惠活动,但很多情况下,消费者贷款时需再交一笔手续费。

理了购车手续,并在对方安排下与一家小额贷款公司办理了贷款。其后,这家小额贷款公司又以征信问题和居住证不合格等问题,不给陈先生贷全车款,并将陈先生推荐去其他贷款公司贷款,陈先生察觉到受骗之后,选择向当地警方报警。办案民警表示,即便有的购车人筹齐了购车尾款,车行也曾以车辆 GPS 异常等理由强行把车拖走,甚至上门威胁车主。

有媒体报道,郑州也发生过此类事件。许先生在某汽车公司办理了零首

付购车,签下贷款协议后,交付了 1.3 万元的服务费。但合同约定的时间已到,没人提醒他去提车,随后许先生经常打电话催问,均被以银行审核暂时未通过、缺少相关证件、手续不全等理由反复推托,并提出要他再交 5000 多元现金。一个月后,他再次到该公司询问进展,却发现已经人去楼空。

专家建议,所谓的零首付、免息购车,其中的猫腻比较多。作为消费者一定要擦亮眼睛,不要上了这些优惠政策的当。

## 错过开放期导致基金无法赎回责任由谁承担

### 金融与法

□姜珊

强化金融消费者风险责任意识教育是金融消费者教育工作的重要内容。针对实践中金融消费者容易忽视自身责任义务、风险意识比较薄弱的情况,近日,中国人民银行石家庄中心支行发布了相关典型案例,希望金融消费者通过典型案例提示金融消费者学习掌握基础金融知识,增强风险意识和为自己决策承担责任的意识。

人民银行 Z 市中心支行接到 F 女士投诉称,其 2016 年在 A 银行购买基金一份,到期后于 2017 年 10 月 23 日到该支行支取,工作人员以必须在 10 月 1 日支取为由,告知冯女士因其未按时支取,系统会自动转存,需等下一次打开封闭期时才可支取。冯女士称,相关资料及凭证上,均未写明取款时间或超期取款自动转存等相关信息,新的手机号并未在 A 银行修改备案,导致冯女士错过了该次赎回时间。经过协商,A 银行提出通过提供贷款将客户的基金金额自用周转的变通方案,客户表示接受和满意。

针对这起案例,法律有何明文规定?《消费者权益保护法》第九条规

称,冯女士于 2016 年 3 月 2 日购买了 17 万其代销的大摩华鑫添利 18 个月定期开放债券型基金。其工作人员在销售时为客户讲解该债券基金为 18 个月定期开放型基金,在开放期内可以选择赎回该基金,且在封闭期结束后会电话通知客户。对于客户所说未写明取款时间或超期取款自动转存等相关信息,由于基金公司无法在当时确定准确的开放日期,所以在冯女士的凭单上告知 10 月左右打开封闭期;开放期为为客户选择追加申购和赎回持有基金的日期,并不存在客户所说该行将客户资金继续转存情况。2017 年 10 月,在基金公司确定了本次开放期具体日期后,基金公司于 10 月 9 日统一为留有联系方式并持有该基金的客户发送了开放期提示短信,A 银行理财经理也在 10 月 9 日至 10 月 11 日多次拨打客户电话通知客户,但客户均未接听。客户 10 月 23 日表示,自己更换了常用的手机号码,之前的手机号一般不接听电话。新的手机号并未在 A 银行修改备案,导致冯女士错过了该次赎回时间。经过协商,A 银行提出通过提供贷款将客户的基金金额自用周转的变通方案,客户表示接受和满意。

定:消费者享有自主选择商品或者服务的权利。客户的投诉原因为强制交易,所谓强制交易是指经营者销售商品违背购买者的意图,搭售商品或附加其他不合理条件的行为,侵犯了消费者的选择权,消费者可以拒绝与之交易。本案例中冯女士称在自己不知情的情况下,该基金自动转存。冯女士称,相关资料及凭证上,均未写明取款时间或超期取款自动转存等相关信息。通过查看 A 银行提供的合同范本《摩根士丹利华鑫添利 18 个月定期开放债券型证券投资基金合同》,显示合同对该基金类型和运作方式进行了明确的规定,为契约型开放式,以定期开放方式运作,即采取在封闭期内封闭运作、封闭期与封闭期之间定期开放的运作方式。并规定了开放期和封闭期的起始时间及业务规则:封闭期为自基金合同生效日起 18 个月(包括基金合同生效日)或自每一开放期结束之日次日起(包括该日)18 个月的期间,封闭期采取封闭运作模式,不办理申购与赎回业务。本基金自每个封闭期结束之后第一个工作日起进入开放期,开放期原则上为 5 至 20 个工作日,期间可以办理申购与赎回业务。A 银行称,其工作人员在销售

时为客户讲解该债券基金为 18 个月定期开放型基金,在开放期内可以选择赎回该基金,冯女士应当对自己签署的合同相应条款有所了解,不存在侵犯冯女士知情权的问题。冯女士称,期间未接到任何通知或提醒,A 银行称,基金公司确定了本次开放期具体日期后,统一为留有联系方式并持有该基金的客户发送了开放期提示短信,A 银行工作人员多次拨打客户电话通知客户,但客户均未接听。冯女士称自己更换了常用的手机号码,但没有更改在银行的预留信息。综上所述,A 银行已尽到合理的告知和提醒义务。

近些年,随着人们收入水平的提高,通过理财达到资金保值和增值的需求越来越大。各类理财产品相对储蓄收益更高,但是风险也较大。基金产品不同于可以随时存取的存款,灵活性较差,也存在多种不同的基金运作方式。银行在销售不同理财产品时应普及相关金融知识,履行提醒告知义务,也应当遵循了解你的客户原则,为客户推荐与之相适应的产品。金融消费者应结合自己资金需求理性选择理财产品,根据银行工作人员提醒,及时赎回资金,在银行的预留信息发生变更时应当及时告知银行进行变更,防止错过重要通知而导致业务办理受限。

## 中行河北分行联合嘉实基金 举办夏季投资策略会



本报讯(刘向燧)7月5日,中行河北分行财富私行部联合嘉实基金公司在省会举办 2018 年夏季投资策略会,为投资者答疑解惑,解析中长期投资趋势。

夏季投资策略会以专家讲解+圆桌交流的形式开展,当天客户到场火爆,500 人的大厅座无虚席。中行河北分行财富私行部有关负责人到会并发言,夏季投资策略会还特邀重量级嘉宾长江证券首席海外策略分析师张弛、嘉实基金公司基金经理谭丽和董事总经理钟俊杰为到场嘉宾做了深入专业市场讲解。客户经理代表和

客户代表在圆桌交流环节与专家就双方关心的市场、产品及投资理念等问题进行了交流。

中行河北分行在财富管理服务方面始终致力于为客户提供优质的投资产品,提供专业化的投资建议,引导投资者通过权益类产品的投资,分享我国资本市场和经济发展的成果。本次举办夏季投资策略会,旨在持续深化做好客户后期服务。随着资管新规的逐步落地,中国银行将继续努力为客户甄选贴合市场发展规律的优质投资产品,为客户资产的保值增值助力。

## 基金上半年赚钱难

## 业内人士认为长线资金已可坚定入场

由于市场表现不佳,开放式股票型基金上半年取得正收益的不足一成,混合基金也仅二成取得正收益。业内人士认为,当前市场估值优势明显,恐慌情绪有所减弱,优质成长股有望成为反弹先锋。随着机构整体仓位逼近历史极限低位,目前继续降仓并不明智,长线资金择优布局大概率能够取得较好收益。

受多重因素影响,A 股上半年表现不佳。普跌之下,公募基金同样赚钱难。据天天基金网数据,720 只开放式股票型基金上半年取得正收益的仅有 64 只,占比 8.89%;2104 只开放式混合基金中仅有 428 只基金取得正收益,占比 20.34%。

如果说去年收益居前的公募基金是踏对了大盘蓝筹股单边上涨的行情,今年上半年基金净值表现则有板块重于风格的特点。按流通市值加权平均计算,据 Wind 数据统计,申银万国行业中,上半年实现上涨的板块仅有休闲服务、食品饮料、医药生物,涨幅分别为 11.31%、4.49%、

3.72%。与此对应,上半年收益居前的基金大都与重仓此类板块相关。例如,上投摩根医疗健康、中海医疗保健主题、农银医疗保健、广发医疗保健等医药相关的基金上半年净值涨幅均超 15%。

近期,随着市场调整,下半年能否有其他板块复制上半年消费、医药的走势?基于对宏观经济等因素的担忧,上半年与经济关联弱的板块,如消费、医药等演绎得比较极致。某公募基金研究员说,在大盘承压的情况下,需要降低收益预期,如消费、医药这样的板块性行情比较难以出现,但个股的机会还是很多。目前这两个板块的整体估值已经较高,选股主要还须挖掘被错杀的个股,逻辑不是超跌反弹而是盈利的提升。

某大型公募基金策略分析师则表示,社融下滑、信用风险、基建失速、棚改退坡等因素导致机构对经济预期过于悲观,因此短期资金抱团消费。从过往经验看,如果大盘反弹,机构更倾向于博弈 TMT。随着三季度

政策维稳窗口到来,周期和 TMT 都有一定机会。如果有其他板块产生了更好的赚钱效应,消费股自然会分化。

值得注意的是,端午节后,虽然沪深两市跌幅均超 7%,但上证指数下跌 10.46%,创业板指仅下跌 2.10%,表现出了较强的抗跌性。前述公募基金研究员表示,上证 50 近期跌幅较大主要是多重利空导致,而创业板从去年至今超跌明显。从历史经验看,在流动性改善的预期下,创业板有望表现更好。

公募基金策略分析师表示,从近期市场表现看,虽然部分指数持续杀跌,但是恐慌情绪已经大大减少,部分优质个股已先行见底,走出独立行情。如果是对短期波动不在意的长线资金,现在是投资优质公司的好时机。此时主要看公司成长和估值的匹配度,市场风格则并不那么重要。

国寿安保基金认为,7 月 A 股开启筑底之旅,市场进入价值投资的战略配置区间,被错杀的优质个股的修复

机会不断涌现。经过连续超调,风险已充分体现在股价当中,投资者在恐慌之余不妨逆向思考。当然,也要注意当前市场依然脆弱,底部可能需要进行反复夯实,反弹过程一波三折。行业方面,成长板块前期跌幅更大,在市场修复时有更好的弹性,但仍须警惕股权质押风险。

机构整体仓位已经逼近历史极限低位。某大型公募基金研究员表示,投资除了基本面和技术面博弈,还有心理层面的人性博弈。熊市是几乎所有人都亏钱,但大部分人都割肉离场,等不到黎明;牛市是所有人都在赚钱,但最终只有少部分人及时离场保住盈利。

当前不少公司都具备长期的成长空间和持续的竞争力,顾虑波动的投资者不建议左侧交易,可以等市场企稳或者跌到一个短期情绪的低位时加大配置;对于投资周期较长、资金量较大的投资者来说,目前则是很好的配置机会。

(据新华社)

## 德邦年均 35 亿 加码大件快递

本报讯(记者任国省)7月2日,大件快递大有可为德邦 2018 战略发布会在水立方北京国家游泳中心开幕。发布会上,德邦物流正式更名后为德邦快递,并重磅推出第一款真正意义的大件快递产品“大件快递 3-60kg”。早在 1 月 16 日,德邦正式在上海证券交易所(上交所)挂牌上市后,就将接下来的业务重点和战略导向定为打造和提升性价比最优的大件快递服务。

随着大件电商渗透率的持续提升,大件快递的需求逐渐被激活。拥有丰富物流经验的德邦进军快递行业,大件是最为合适的敲门砖。据介绍,未来三

年,德邦将每年投入 35 亿元,用于构建大件快递的整个运营配送体系,打造大件快递的核心竞争力,给电商赋能。三年累计下来,一共要投入 105 亿元用于快递业务的市场竞争。

事实上,京东、苏宁均在自建大件快递网络,阿里巴巴已入股中通快递、百世物流、圆通速递等快递公司,各家快递也均有计划进军大件快递市场。大件快递,无非是看中其广阔的发展空间。中国快递协会会长高宏峰说,国内快递行业眼下普遍存在的“大件快递歧视”现象,使得大件快递需求难以充分释放。一旦消除大件歧视,中国将诞生千亿级大件快递市场。